Gestion de la relation fournisseurs

« A l'attention d'Acheteurs non-spécialistes souhaitant démarrer un projet de gestion de la relation fournisseurs ».

Une démarche de Gestion de la Relations Fournisseurs (GRF) ou SRM (Suppliers Relationship Management) ne s'improvise pas . Elle passe par une bonne maîtrise préalable de la fonction et par une organisation de type « projet » . Ce module vise à préparer des acheteurs ou une direction achats désireux de se lancer.

Objectifs

- ✓ Définir ce qu'est une démarche de GRF/SRM
- ✓ Animer une démarche et la faire vivre

Durée de la formation

2 jours

Formation assurée par Ginkgo Conseils :
T Monteil gérant et S Vella expert achats

Contexte et définition d'une démarche GRF/SRM

- Pourquoi mettre en place une telle démarche : avantages attendus
- Comment passer d'une gestion statique à une gestion dynamique, quelles règles respecter
- Principales notions et mode d'emploi
- Piloter la rotation : qui entre, qui sort, pourquoi et comment ?

Utiliser la GRF/SRM

- Les critères à étudier : le CA, la criticité, la capacité à collaborer à long terme, la santé financière, les risques, le prix…
-Les outils à utiliser : matrices possibles et logique de pilotage
-La gestion dans la durée : à court et à moyen terme, quelles mesures, quels indicateurs

Les plans de progrès

- Rencontres fournisseurs : qui l es pilote, quelle fréquence, quelle mesure d'efficacité ?
- Comment mettre en place un plan de progrès, quelle méthode, quels acteurs ?

Comment la faire vivre : fréquence des rendez-vous, composition technique ?

Utilisation et bénéfices

- Quels avantages pour l'acheteur
- Comment les intégrer dans une politique Achats
- A quelle fréquence les challenger
-Un partenaire a-il une durée de vie limitée ?

Organiser une consultation